

Pułapki związane ze stosowaniem akredytywy w międzynarodowym handlu towarowym (cz. I)

Akredytywa standby w roli przynęty

Jak powszechnie wiadomo akredytywa dokumentowa uchodzi za najbezpieczniejszą formę płatności w handlu międzynarodowym.

Zgodnie z zasadami jej funkcjonowania, opartymi na „**Jednolitych Zwyczajach i Praktyce dotyczących Akredytyw Dokumentowych**”,¹⁾ ogranicza ona skutecznie **ryzyko handlowe** (związane z nabywcą towaru) a jeśli występuje zarazem jako potwierdzona, to również eliminuje **ryzyko kraju nabywcy**.

Jest to jednakże uwarunkowana forma płatności, więc beneficjent akredytywy, aby otrzymać należność za wysłany towar musi spełnić określone warunki.²⁾

Z powyższych względów wydaje się więc logiczne, że warto stosować akredytywę dokumentową w transakcjach handlowych tym bardziej, że wartość tych transakcji stanowiła ok. 13, 5 % obrotów handlu światowego w 2010 r.³⁾, czyli nieco ponad 2 biliony dolarów.⁴⁾

Niemniej jednak, użycie akredytywy w praktyce handlowej bynajmniej nie jest tak proste jak się pozornie wydaje. Sprytny biznesmen, dobrze znający możliwości tego instrumentu, może łatwo wprowadzić w pole naiwnego lub niedoświadczonego partnera.

W niniejszej serii zaprezentujemy szereg klasycznych metod wykorzystywanych w tym celu przez nieuczciwych handlowców.

Jedną z takich metod jest unikanie zapłaty za dostawę towaru. Polega ona na tym, że nabywca towaru, za który zapłata ma nastąpić w formie płatności w rachunku otwartym, zastawia **pułapkę** na jej beneficjenta (eksportera) poprzez równoczesne wystawienie zlecenia otwarcia akredytywy, zabezpieczającej ową płatność.

Wyobraźmy sobie następującą sytuację. **Firma A z kraju X** jest importerem owoców morza i po rozpoznaniu rynku dostawców, zamawia w wybranej **firmie B z kraju Y** dużą dostawę ryb mrożonych (kilka kontenerów 20'). Należy dodać, że obaj partnerzy mają swoje siedziby w krajach znacząco odległych od siebie i na dodatek jest to ich pierwszy kontakt handlowy.

Importer – nabywca stawia na wstępie warunek, że dokona zapłaty za towar po jego dostawie i przeprowadzeniu kontroli jakości. Dla eksportera oznacza to płatność w rachunku otwartym, więc pojawia się w związku z tym ryzyko nieotrzymania zapłaty. Jednak importer minimalizuje je obietnicą otwarcia akredytywy zabezpieczającej (standby letter of credit), mającej stanowić gwarancję dokonania zapłaty przez bank ją otwierający. W rezultacie eksporter uspakaja się i nie widząc żadnego, dalszego zagrożenia, akceptuje warunki kontraktu.

W uzgodnionym terminie eksporter dokonuje wysyłki zamówionego towaru (po pobieżnym zapoznaniu się z treścią otwartej na jego rzecz akredytywy standby) i oczekuje wpływu gotówki na rachunek bankowy. Czas jednak upływa, termin płatności minął a pieniędzy za dostawę na rachunku nie ma. Eksporter skontaktował się w tej sprawie z nabywcą, lecz nie otrzymał konkretnej odpowiedzi, kiedy należność za towar zostanie uregulowana.

W tej sytuacji, tym bardziej, iż zbliżał się termin wygaśnięcia akredytywy, dostawca towaru zwrócił się do banku, który ją otworzył, aby ten dokonał zapłaty, ponieważ importer się z tego obowiązku nie wywiązał.

I tu spotkała go bardzo **niemiła niespodzianka**, gdyż **wbrew oczekiwaniom bank otwierający odmówił dokonania zapłaty sumy opiewającej na wartość dostawy, w ramach akredytywy standby**. Swoją odmowę uzasadnił tym, że nie wszystkie warunki wymagane akredytywą zostały spełnione, a konkretnie, że beneficjent nie przedstawił oświadczenia zleceniodawcy akredytywy, w którym potwierdza on niewywiązanie się z płatności należnej eksporterowi, z tytułu dokonanej dostawy towaru. Bez tego potwierdzenia bank nie może, bowiem dokonać zapłaty beneficjentowi. Bank otwierający akredytywę powołał się przy tym na własne zobowiązanie zawarte w treści akredytywy, które mało doświadczony eksporter zupełnie zlekceważył.

Brzmiało ono następująco:

„Niniejszym upoważniamy beneficjenta do ciągnięcia na nas trat płatnych za okazaniem wystawionych na łączną kwotę w wysokości miliona dolarów USA (USD 1.000.000,00), ze wskazaniem numeru akredytywy standby oraz daty jej wystawienia. Tratom powinno towarzyszyć oświadczenie podpisane przez beneficjenta stwierdzające, że suma wymieniona w akredytywie jest mu należna i płatna przez nasz bank, z tego powodu, że pomimo żądania zapłaty rzeczony sumy od firmy A z kraju X, nie otrzymał jej. Dodatkowo beneficjent powinien dołączyć oświadczenie zleceniodawcy, w którym ów potwierdza niewykonanie zobowiązania płatniczego przez....., bank przesłanego (by tested TELEX / SWIFT) do banku awizującego”.

Nieuczciwy importer wykorzystał zatem okazję, aby zyskać na czasie i móc przyjąć dostawę a nie zapłacić za nią oraz nie wystawić potwierdzenia o niedokonaniu zapłaty, przed datą wygaśnięcia akredytywy. Zarazem opłacił koszty bankowe dotyczące wygasłej i niezrealizowanej akredytywy standby. W rezultacie jedyną rzeczą, którą mógł w tej sytuacji zrobić oszukany eksporter to podjąć czynności prawne przeciwko firmie importera, co jak należy przypuszczać będzie wiązało się z prawdziwą gehenną, biorąc pod uwagę procedury, koszty, czas trwania i ewentualną egzekucję należności.

Przypisy:

1. Aktualna wersja została opracowana przez Komisję Bankową Międzynarodowej Izby Handlowej w Paryżu w 2006 r. i weszła w życie 1 lipca 2007 r. , jako publikacja MIH nr 600 (**UCP 600**).
2. Wymagane akredytywą warunki zostały zaprezentowane w **ABC akredytywy Nr 1**, por. A. Blajer, „**Czym jest i jaką rolę pełni akredytywa standby**”, s.3.
3. Por. „**Rethinking Trade and Finance**”, ICC Global Survey on Trade and Finance 2011, ICC Publication No. 710 E, Paris, March 2011, s. 9.

Por. „**World Trade Report 2011**”, World Trade Organization, Geneva 2011, s. 31 (wartość światowego eksportu za rok 2010 wynosiła 14.855 mln dol., a importu 15.050 mln dol.).